

保险考试辅导之寿险投保前须知 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E4_BF_9D_E9_99_A9_E8_80_83_E8_c35_645375.htm 1.确定您的保险需求

(1) 认识自己的需求，决定适当的保险种类人寿保险兼具保障与储蓄理财的功能。若是为减轻意外或疾病时家庭的负担，照顾家人的生活及教育基金，请选择保障性高的商品；若是筹备子女的教育经费或准备养老基金，则以选择储蓄性高的商品为宜。(2) 了解自己的需要，决定适当的保险金额仔细盘算需要保障或准备储蓄累积的额度，先依照目前的缴费能力，决定适当的保险金额。每一保险产品每年应缴纳保险费的多少与保险金额的大小成正比。如果缴费能力无法一次达成需要的保险金额，可考虑於缴费能力增加时，逐次增加保险金额或再购买第二张、第三张新保单以满足自己的需要。(3) 衡量自己的能力，决定适当的保险费。人寿保险的保障功能，是个人或家庭理财规划，转移风险最好的工具之一，如同购买生活必需品，应属必要的支出。每年所缴纳的保险费，一般而言，以个人或家庭每年可支配所得（所得减除各种税捐後的余额）的10%为宜。人寿保险的储蓄功能，是准备子女教育基金、个人或家庭中长期储蓄、退休养老，最稳健的理财方式之一，此部份每年所缴纳的保险费，应不超过个人或家庭每年可支配所得，减除应支付各项生活费用，即收支的余额。2.充分了解保险公司 寿险公司的好坏，关系到你今后的各项保障，因此，在购买保险前一定要了解多家保险公司的情况，比如通过亲自上门了解或电话咨询，切不可道听途说。建议选择经营稳健、服务良好、价格合理

，出单快捷的公司，特别是服务。3.慎重选择业务员 人身保险代理人（也称业务员）是指根据保险人委托，向保险人收取代理手续费，并在保险人授权的范围内代为办理保险业务的个人。凡持有《资格证书》并申请从事个人代理业务者，必须与保险公司签订《保险代理合同书》，持有所代理保险公司核发的《展业证书》，并由所代理保险公司报经其所在地的中国人民银行分行备案后，方可从事保险代理业务。个人代理人的业务范围：（1）代理推销保险产品；（2）代理收取保险费。业务员的好坏至关重要，其对险种的建议，条款的解释，直接影响到今后的服务，影响到你的权益，据业内人士介绍，保户与保险公司的纠纷90%是因为业务员的不实说明或说明不足。建议选择业务员时可向保险公司了解其基本情况，更重要的是需要你仔细阅读保险公司出具的正式材料，有疑问通过保险公司的咨询电话了解。4.认真阅读并读懂险条款 索取并详阅保险计划中，有关保险商品的「保险单条款」内容，特别注意下列两类条款：（1）保险责任条款。（2）除外责任条款。所谓除外责任项目系指保险公司不负给付保险金责任的项目。各保险公司每一张保险单或保险商品，都列有除外责任项目；除外责任项目的多寡与内容，因保险法规、保险种类等及保险公司设计保险商品时，保险费率订定是否包括而定，并明列於保险单条款中。相关推荐：[保险基础之寿险投保须知](#)[保险基础之投保商业车险须知](#)[保险基础之寿险投保时须知](#)辅导推荐：[百考试题保险从业考试在线测试](#)[百考试题保险从业考试论坛交流](#) 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com